

考研复试决胜第十四招：老师提问听清楚 考研频道 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/647/2021\\_2022\\_\\_E8\\_80\\_83\\_E7\\_A0\\_94\\_E5\\_A4\\_8D\\_E8\\_c73\\_647991.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/647/2021_2022__E8_80_83_E7_A0_94_E5_A4_8D_E8_c73_647991.htm)

第十四招：老师提问听清楚 传授嘉宾：贾同学 所报专业：市场营销专业 所报学校：上海财经大学 复试情景再现：1.复试老师：陈信康教授，晁纲令教授。2.复试问题：陈老师：现代市场营销方法的变化主要是什么？答：1、网络营销。网络营销是企业通过计算机互联网络开展营销活动的一种方法，包括网络调研、网络促销、网络分销、网络服务等；2、定制营销。定制营销是指企业在营销活动中，把每一个顾客都视为一个潜在的细分市场，针对每个消费者与众不同的个性化需求，为其“单独设计、量身定做”产品，从而最大限度地满足消费者需要的一种营销模式。3、事件营销。事件营销是通过或借助某一有重要影响的事件来强化营销、扩大市场的方法。开展事件营销的前提是充分抓好和利用某一有影响的事件，并把它与企业营销有机地结合起来。4、互动营销。互动营销是企业针对消费者的个性需求，通过各种沟通技术与手段，把消费者当作伙伴与之充分互动，让他们参与到产品的设计、改进、生产等活动中，建立起企业与消费者之间的互动关系。以上是我个人认为的最近一段时间我们经常谈论到的营销方法。现身说法：可取之处：条理很清楚，知道自己要答的是什么；对专业知识的掌握也很扎实，但整个氛围不太融洽，有些过于僵硬。不足之处：对老师提问题审题不清楚，因为老师问的是变化主要是什么，而我只是简单地罗列出了目前一些较新的营销方法，却没有论及这些新方法与旧方法之间的区别

是什么。另外，这些新方法是从我个人角度来看，实际上已经有一些方法过时了，总的来说，我还是对前沿知识把握得不太好。因此，在复习过程中一定要注意本专业的前沿与热点问题，以备复试老师考查。编辑特别推荐：支招：考生如何在2010年考研复试中突围？ 考研复试攻略：准备时间总量持平 五步骤进行 考研复试决胜攻略：绝妙17招让老师喜笑颜开 更好的互动交流，请进入百考试题论坛 轻轻一点，好资料即刻收藏！ 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)